

「パートナーシップ構築宣言」

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、以下の項目に重点的に取り組むことを宣言します。

1. サプライチェーン全体の共存共栄と規模・系列等を超えた新たな連携

直接の取引先を通じてその先の取引先に働きかける（「Tier N」から「Tier N+1」へ）ことにより、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。その際、災害時等の事業継続や働き方改革の観点から、取引先のテレワーク導入や BCP（事業継続計画）策定の助言等の支援も進めます。

（個別項目）

- ・企業間の連携では、オープンイノベーションを活用した新規事業創出に取り組む。
- ・サプライチェーン全体の情報共有、可視化による業務効率化を行う。
- ・グリーン化への取り組みとして、FCV車の導入を進める。

2. 「振興基準」の遵守

親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（下請中小企業振興法に基づく「振興基準」）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商慣行のは正に積極的に取り組みます。

価格決定方法

不合理な原価低減要請を行いません。取引対価の決定に当たっては、下請事業者と少なくとも年に1回以上の協議を行うとともに、下請事業者の適正な利益を含み、下請事業者における労働条件の改善が可能となるよう、十分に協議して決定します。その際、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」に掲げられた行動を適切にとった上で決定します。また、原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指します。なお、取引対価の決定を含め契約に当たっては、契約条件の書面等による明示・交付を行います。

「労務費の適正な転嫁のための価格交渉に関する指針」

【発注者時】

労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取り組み方針を具体的に経営トップまで上げて決定する。

経営トップが同方針又はその要旨などを書面等のかたちに残る方法で社内外に示す。

その後の取り組み状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ経営トップが更なる対応方針を示す。

受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引き上げを求められていなくても業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設ける。

特に長年価格が据え置かれてきた取引や、スポット取引と称して長年同じ価格で更新されているような取引においては転嫁について協議が必要であることに留意する。

協議することなく長年価格を据え置くことやスポット取引とはいえないにもかかわらずスポット取引であることを理由に協議することなく価格を据え置くことはしない。

労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を受注者に求める場合は、公表資料（最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率など）に基づくものとする。

受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとし尊重する。

労務費をはじめとする価格転嫁に係る交渉においてはサプライチェーン全体での適切な価格転嫁による適正な価格設定を行うため、直接の取引先である受注者がその先の取引先との取引価格を適正かすべき立場にいることを常に意識して、そのことを受注者からの要請額の妥当性の判断に反映させる。

受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引き上げを求められた場合には協議のテーブルにつきます。

その際、労務費の転嫁を求められたことを理由として取引を停止するなど不利益な取り扱いをしない。

受注者からの申し入れの巧拙に関わらず受注者と協議を行い、必要に応じ労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案する。

【受注者時】

労務費上昇分の価格転嫁の交渉について、国・地方公共団体の相談窓口、中小企業の支援機関（全国の商工会議所・商工会）の相談窓口などに相談するなどして積極的に情報を収集して交渉に臨む。

受注者との価格交渉において使用する労務費の上昇傾向を示す根拠資料としては、最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率などの公表資料を用いる。

労務費上昇分の価格転嫁の交渉は業界の慣行に応じて1年に1回や半年に1回などの定期的に行われる発注者との価格交渉のタイミング、業界の定期的な価格交渉の時期など受注者が価格交渉を申し出やすいタイミング、発注者の繁忙期など受注者の交渉力が比較的優位なタイミングなどの機会を活用して行う。

発注者からの価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を発注者に提示する。

発注者に提示する価格の設定においては自社の労務費だけでなく、自社の発注先やその先の取引先における労務費も考慮する。

価格交渉の記録を作成し、発注者と受注者と双方で保管する。

手形などの支払条件

下請代金は可能な限り現金で支払います。手形等で支払う場合には、割引料等を下請事業者の負担とせず、また、支払サイトを60日以内とします。

知的財産・ノウハウ

「知的財産取引に関するガイドライン」に掲げられている「基本的な考え方」や、「契約書ひな形」を踏まえて取引を行い、片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡などは求めません。

働き方改革等に伴うしわ寄せ

取引先も働き方改革に対応できるよう、下請事業者に対して、適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更を行いません。災害時等においては、下請事業者に取引上一方的な負担を押し付けないように、また、事業再開時等には、できる限り取引関係の継続等に配慮します。

3. その他（任意記載）

- ・直接の取引先だけでなく、サプライチェーンの更に先まで価格転嫁が可能となるような価格決定を行い、その旨をサプライチェーンの隅々まで伝わるよう情報発信します。
 - ・当社が関わるサプライチェーン全体の共存共栄のため、直接の取引先をはじめ、サプライチェーン全体へのパートナーシップ構築宣言の普及を図ります。
 - ・約束手形の利用の廃止に向けて、大企業間取引も含め、現金払いや電子記録債権への移行に取り組みます。

2025年6月3日

株式会社 エヌ・オーグループ
企 業 名

代表取締役 大岡 由美子
役職・氏名（代表権を有する者）

(備考)

- ・本宣言は、(公財)全国中小企業振興機関協会が運営するポータルサイトに掲載されます。
 - ・主務大臣から「振興基準」に基づき指導又は助言が行われた場合など、本宣言が履行されていないと認められる場合には、本宣言の掲載が取りやめになることがあります。